ARATA MONTHLY
PUBLIC RELATION ARATA

[あらたマンスリー] 月刊 通巻第214号 令和4年1月1日発行 Vol.214

株式会社 あらた
本 社
〒135-0016
東京都江東区東陽6丁目3番2号 イースト21タワー
TEL 03-5635-2800 FAX 03-5635-2845

■北海道支社 TEL 011-742-4111
■東北支社 TEL 022-342-6675
■首都圏支社 TEL 03-5635-1635
■中部支社 TEL 052-231-7872
■関西支社 TEL 072-362-2000
■中四国支社 TEL 086-292-5805
■九州支社 TEL 092-632-7501
関連会社
ジャペル㈱ TEL 0568-85-4111
ジャペルパートナーシップサービス㈱ TEL 0568-85-8822
ペットライブラリー㈱ TEL 0568-74-0001
モビィ㈱ TEL 0463-73-5666
㈱インストアマーケティング TEL 03-5635-1113
㈱リビングあらた TEL 072-369-3000
凱鏡泰(上海)貿易有限公司 +86-21-3220-6210
ARATA (THAILAND) Co.,LTD +662-262-0671
JAPELL (HONG KONG) Co.,LTD. +852-2339-4010
SIAM ARATA Co.,LTD. +66-2-258-2223

新年明けまして　おめでとうございます

代表取締役
社長執行役員
須崎 裕明

新年明けまして　おめでとうございます。

旧年中は大変お世話になりましたことを感謝申し上げますとともに、本年も変わらぬご愛顧をお願い申し上げます。

一昨年の年明け早々から発生した新型コロナウイルスの感染拡大が２年間にも及ぶ中で、昨年は秋口までのほとんどの期間を緊急事態宣言下で過ごすという事態が発生し、社会の生活様式にも大きな変化が起き、様々なイベントにも多大な影響を与えてきました。

コロナ禍で開催が心配されていた東京 2020 オリンピック・パラリンピックは、実施されたものの１年遅れとなり、しかも無観客での開催という過去に経験のない開催方式となり、少し盛り上がりに欠けたのではないでしょうか。

とりわけ、経済効果という点においては、海外からのお客様もほぼ無いような状態となり、本来の期待を大きく下回る結果となりました。昨年の秋から国内の感染者の数は減少しておりましたが、世界各国においては依然として脅威は続いており、今後も油断はできない状況にあると思います。

当社は今年４月で設立 20 周年を迎えます。流通経済の一翼を担い「世の中のお役に立ち続ける」という経営理念のもとに、全国各地にあった有力卸の歴史と伝統を一つに結集して、今日まで活動を続けてきました。

この間に支えてくださいましたお取引先様、株主様、そして先人を含めた当社従業員の方々には、これまでご支援くださったことを心から感謝申し上げます。あらた設立に参加した旧会社には、100 年を超える歴史を持った会社もありますが、あらたはやっと 20 年を迎えるばかりです。制度や組織、そして機能は刻々と変化する世の中をとらえて、都度対応していかなければなりません。一方で、事業を運営していく事の理念や、社員の行動の精神は永遠であると思っています。

当社は、先人たちが長い歴史の中でつくり上げてきた経験や社名を捨て、志を一つにして「あらた」な会社を設立したその精神を、社訓・社是・経営理念・経営理念実現の為の綱領に表し、設立の精神と先人達の志を引き継ぎ、持続的な成長を実現してまいります。

設立 20 周年を迎えるにあたり、設立以前の歴史と志を知り、新しいあらたを創造していくことを全社員で実現していくために「温故**創新**」（※造語）の気持ちで、新たな歴史を繋いでまいります。今後とも皆様のご指導ご鞭撻を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

当社グループは、次の 10 年のありたい姿に向けて「長期経営ビジョン 2030」を策定し、昨年度から推進しております。

① 変化する環境と需要に即応する国内卸事業の強化
② 中国・ASEAN 地域を中心とした海外事業の基盤確立
③ 中間流通の強みを生かした新たな事業領域への挑戦
④ 成長を促進する為の経営基盤の構築
⑤ 持続可能な社会の実現に向けたサステナブルな事業運営

これらの５つを活動の重要項目として、それぞれの具体的目標を設定し、達成に向けて進めております。

この 10 年後のありたい姿における基本精神は、20 年前の会社設立時に掲げた「世の中のお役に立ち続ける」という経営理念であります。

「お役に立ち続ける」地域を 20 年前より少しグローバルに拡大し、商品を安定的にお届けし、人々の暮らしを支えるという「お役立ち」に加えて、環境課題である気候変動への対応や循環型社会の実現でも貢献をしていきたいと考えております。

また、事業の成長により働く機会を提供するという「お役立ち」に加え、多様な人材の活躍の場を広げていきたいとも考えております。

以上のように、経営理念の基本精神を、世の中の環境変化を鑑み進化させていきたいと考えております。

そしてサプライチェーンのパートナーであるお得意先の小売業様や、お仕入先のメーカー様に「お役に立ち続ける」会社である事を目指してまいります。

今年はあらた設立 20 周年という節目の年ではありますが、特別な行事は計画しておりません。「まだまだ 20 年」という気持ちで、これまでの皆様からのご支援とご愛顧に対する感謝の気持ちを強く持ち、これからも一層「世の中のお役に立つ」会社に成長していく事をお誓いいたします。

新しい年が皆様にとってさらなるご発展の年となる事を祈念申し上げますとともに、本年も一層のご指導、ご鞭撻を賜ります事をお願い申し上げまして、新年のご挨拶とさせていただきます。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

方位時釈（ほういじしゃく）

明けましておめでとうございます。

2022年の干支は、壬寅（みずのえ･とら）です。厳しい冬を越え、春の芽吹きが生命力に溢れ華々しく生まれる年、という意味を持つとのこと。まさにコロナ禍という厳しい冬を越え、力強くあたたかな春を迎えられる、そんな新しい年への期待が膨らみます。

また、動物の虎は「千里往って千里還る」ということから、金運や旅行運が良いとされています。最近「リベンジ消費」という言葉も聞こえ、感染が落ち着き旅行される方も増えていますが、2022年はうってつけの年になるのかもしれません。

虎といえば、高校教科書でもおなじみの「山月記」を思い浮かべます。エリート官僚であった李徴が、プライドの高さから周囲と馴染めず、辞職して詩人を目指すものの挫折し、下級役人に戻ってもその居たたまれなさに発狂し、虎になってしまうというストーリーです。

李徴は、虎になった原因は、自らの「臆病な自尊心と、尊大な羞恥心」と述べていました。それぞれの言葉が本来の意味とねじれた繋がりになっていることから、李徴の屈曲した自意識が感じられます。思春期という自意識からの悩みに苦しむ高校生に向けての、一種の戒めとも捉えられますが、働く私たちにも必要な教訓かもしれません。

仕事や家庭など、自分が考える高すぎる理想と現実のギャップに心を失い、周りが見えなくなる前に、自らを見つめなおし、時には客観視して、今ある環境と周りの人への感謝を忘れないこと。そのことを胸に、良い１年にしたいと思います。

（Y.T）

こんにちは あらたん HELLO

北海道函館市美原
株式会社　長崎屋
MEGAドン・キホーテ函館店
3MD
齊藤（さいとう） 久美子（くみこ）さん

●お店で心掛けていること
興味を持って見てもらえるような商品を常に展開できるように心がけています。

●ご趣味は何ですか?
サックス演奏です。中学生の頃から続けていて色々なジャンルを吹けるのが楽しいです。

●行きたい場所は何処ですか?
沖縄です。
綺麗な海と砂浜が魅力的です。

店舗・商業施設向けマーケティングサービス「ワンゼロ　TYPE RETAIL」

■集客･販促施策のデータ活用、効果的な顧客･ファン育成ができていない。
■デジタルと店舗接客を融合した新しい顧客体験を検討したい。

「ワンゼロ　TYPE RETAIL」は、そんなお悩みに応える、
電通テックのソリューションです。

デジタルと店舗接客を融合した新しい顧客体験を提供

店舗運営における様々なマーケティング施策に必要な 10 以上の機能を実装。
必要に応じて自由に組み合わせ、LINE 公式アカウント上に導入することが可能です。
これにより、導入店舗それぞれのマーケティング課題に応じた施策を展開でき、
既存の店舗接客と掛け合わせた新しい顧客体験の提供を実現いたします。

ワンゼロ TYPE RETAIL の機能紹介

- ■ LINE で店舗検索
- ■ LINE で来店予約
- ■来店時の検知・チェックイン・スタンプラリー
- ■店舗回遊
- ■商品検索
- ■お気に入り商品登録

LINE 活用サービス「ワンゼロ」について詳しくはこちら→

［お問い合わせ先］株式会社電通リテールマーケティング　03-5439-6141

JANコード	商　品　名
4560309811654	ＷａｓｈＬａｂ　浴室･キッチン用　排水口クリーナー　３包
4560309810848	ＷａｓｈＬａｂ　パイプ洗浄タブレット　１２錠
4560309810640	ＷａｓｈＬａｂ　強粘度パイプクリーナー　８００Ｇ
4560309811647	ＷａｓｈＬａｂ　超粘度パイプクリーナー　ジェルタイプ　４００Ｇ

EVENT CALENDAR & WEATHER MD イベントカレンダー＆ウェザーマーチャンダイジング

3月

	10週	11週	12週	13週	14週
	3／1～6	3／7～13	3／14～20	3／21～27	3／28～31
行事・歳時	1日 マヨサラダの日 2日 ミニぶたの日 3日 ひな祭り 4日 バウムクーヘンの日 5日 珊瑚の日 6日 スリムの日	7日 消防記念日 8日 ミツバチの日 9日 ありがとうの日 10日 ミートソースの日 11日 パンダ発見の日 12日 スイーツの日 13日 サンドイッチデー	14日 ホワイトデー 15日 オリーブの日 16日 国立公園指定記念日 17日 セント・パトリックス・デー 18日 精霊の日 19日 ミュージックの日 20日 日やけ止めの日	21日 春分の日 22日 世界水の日 23日 世界気象の日 24日 マネキン記念日 25日 電気記念日 26日 カチューシャの歌の日 27日 さくらの日	28日 三ツ矢サイダーの日 29日 作業服の日 30日 スポーツ栄養の日 31日 オーケストラの日
生活行事	ひな祭り 入試	お花見 春休み・異動・引越し 卒園・卒業式	お彼岸（3／18～24）		入園・入学・入社
生活リズム	新生活へ向けての準備 花粉症の人にとって辛い時期／春一番・季節の変わり目で、お肌が敏感になる時期			冬物のお洗濯・春物のお手入れ	

季節指数

日用雑貨…・目、鼻、耳ケア用品、用具　162.3%　・体温計　131.0%　・ティッシュペーパー　127.4%
・靴墨、靴用クリーム　126.1%　・脱脂綿　124.6%　・トイレットペーパー　120.2%
・防虫剤　117.6%　・ガーゼ　117.4%　・京花紙、ちり紙　115.8%
・ベビー用ヘルスケア　113.5%　・生理用品、用具　110.0%　・ライト系洗剤　109.5%
・大人用衛生用品　108.8%　・ベビー用衛生用品、用具　108.8%　・綿棒　107.7%
・授乳用品、用具　107.3%　・口中清涼剤　106.3%　・コンタクトレンズ用剤、用具　105.6%
・入浴剤　104.9%　・化粧石鹸　104.7%　・軽失禁用品、用具　104.7%
・衣料用処理剤　104.2%　・飲薬補助用品、用具　102.8%　・大人用オムツ　102.4%
・ペーパーハンドタオル、用具　102.3%　・ベビー用オムツ　102.3%　・バス用洗剤　101.9%
・台所用除菌、消臭剤　101.5%　・避妊用品　101.0%　・使い捨て紙クリーナー類　100.4%

化粧品…・男性黒髪用カラーリング剤　125.3%　・UVケア　121.7%　・黒髪用カラーリング剤　115.6%
・リップカラー　115.2%　・チークカラー　113.9%　・マッサージ、コールドクリーム　112.6%
・化粧下地　109.3%　・ネイル用化粧用具　109.2%　・コンシーラ　108.6%
・美容液　106.6%　・フェイスクリーム　106.3%　・フェイス用化粧用具　105.8%
・アイカラー　105.3%　・男性用ブロー、スタイリング剤　105.3%
・ファンデーション　104.6%　・男性白髪用カラーリング剤　103.6%　・乳液　103.4%
・マスカラ　103.3%　・アイライナー　101.8%　・白髪用カラーリング剤　101.4%
・化粧水　101.1%　・男性用ヘアトニック　100.5%　・パック　100.3%

家庭用品…・洗濯仕上げ用品　136.5%　・裁縫、手芸用品　117.1%　・やかん類　115.1%
・線香　114.5%　・フライパン類　112.1%　・土瓶、鉄瓶　111.4%
・ペーパーフィルター　111.1%　・家庭用手袋　109.3%　・荷造り用品　108.7%
・製菓用品　106.8%　・洗面用品　106.0%　・流し用品　105.3%　・ハンガー　104.8%
・キッチンペーパー　104.7%　・調理器物　104.7%　・マッチ　104.1%
・弁当箱、ウェア　103.4%　・湯呑、急須　103.1%　・モップ、雑巾　103.1%
・ローソク　101.8%　・ラッピングフィルム　101.7%　・食品調味料容器　101.2%
・屑入れ　101.0%　・コップ、グラス　100.2%

（あらた調べ　期間2020年1月～12月）

ウェザーマーチャンダイジング

■天候

3月の天候のキーワードは「三寒四温」です。日々気温が変化し、食べ物や着る物などのニーズがころころ変わるため、ほぼ毎日がセールスチャンスとなります。天気の変化がめまぐるしいということは、その天気の変化を的確に予想することが難しくなります。天気予報の精度も低下するので、こまめなチェックが必要です。

15℃ ……**日中の気温が15℃に達すると人は活発に行動するようになる。**
日々の最高気温が15℃を軽く超えるようになるとサクラの開花が近い。
害虫が活動的になる。
……13℃を上回ると外出したくなる。
……**最高気温が11℃以上で晴れまたは曇りの日に花粉の飛散量が増える。**
10℃ ……最低気温が10℃を上回ると、コートを着ないで外出する人が増える。
……最高気温が5℃を上回ると、雪解けが急速に進み、
手袋をはめないで外出する人が増える。（5～6℃は冷蔵庫内の温度）

■花見

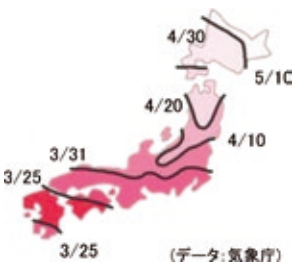
3月の最も大きな季節的イベントは、サクラの開花と花見需要です。
各地で時季はおおよそ決まっていますが、需要が大きいだけにズレが心配。
民間の開花予想は、毎年2月下旬ごろから発表されます。但し、標本木の予測なので実際に地域のサクラの木などをチェックすることも必要でしょう。

開花日―標本木で5～6輪以上の花が開いた状態となった最初の日
満開日―標本木で約80%以上のつぼみが開いた状態となった最初の日

〈2021年　サクラの開花日・満開日〉
2021年は3月11日に広島からスタート。
各地で記録的な早さの開花となりました。

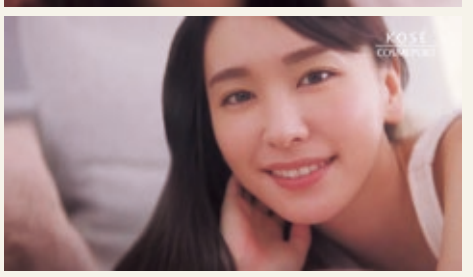
地点名	開花日	平年差(日)	平年日	満開日	平年差(日)	平年日
札幌	4月22日	−11	5月 3日	4月27日	−10	5月 7日
秋田	4月 4日	−14	4月18日	4月 7日	−15	4月22日
仙台	3月28日	−14	4月11日	3月31日	−16	4月16日
東京	3月14日	−12	3月26日	4月 3日	0	4月 3日
長野	3月29日	−15	4月13日	4月 1日	−16	4月17日
名古屋	3月17日	− 9	3月26日	3月28日	− 6	4月 3日
大阪	3月19日	− 9	3月28日	4月 3日	− 2	4月 5日
広島	3月11日	−16	3月27日	3月25日	−10	4月 4日
徳島	3月25日	− 3	3月28日	4月 1日	− 4	4月 5日
福岡	3月12日	−11	3月23日	3月22日	−10	4月 1日
鹿児島	3月17日	− 9	3月26日	3月30日	− 5	4月 4日

サクラ開花日の等期日線図
（1981～2010年平年値）



TOPIC 話題のCM

サステナブルなライフスタイルを志向する人が増えている現在、そうした人々の生活に寄り添いたい、そんな想いから「ビオリス　ヴィーガニー」が誕生しました。
CM にはビオリスのミューズとしてお馴染みになった新垣結衣さんにご出演頂きました。
ビオリス　ヴィーガニーで髪を洗った新垣さんが、部屋でくつろいでいる時に、ふと髪のまとまりに気づくという CM です。撮影は細かいポーズは設定せず、新垣さんに自由にくつろいでもらい、その中から良いカットを選んだので、自然な新垣さんが魅力的な映像になり、ナチュラル志向の方々に共感して頂けたのではないかと思います。



コーセーコスメポート株式会社
宣伝部　次長　溝上和江　様より
ご寄稿いただきました。

身体の不調からお買い物を頼むことがあっても、必ずしも尿モレケアに紙パンツがよいとは限りません。なるべくいつもの下着のままで尿モレケアができたらご本人にとっても前向きな生活を送れます。

社会参加・身体活動におすすめ！

いつもの下着で、
モレずに安心の
下着用尿吸収パッド

下着のままで使える
1枚で紙パンツのような安心吸収
ご本人が下着へ簡単に装着できる

フレイル※に陥らない生活をサポートします。

※フレイルとは、加齢により筋力や運動能力が低下し、それが原因で社会から孤立したり、生活機能全般が失われる状態のこと。

CROSS ROAD

私の分岐点

東京都品川区北品川
スリーエムジャパン株式会社
取締役常務執行役員
石川（いしかわ）　憲一（けんいち）様

スリーエムジャパン株式会社は1960年、米国ミネソタ州に本社を持つスリーエムでアジア初の現地法人として創業。日用品、文具をはじめ、工業製品、医療機器とコアテクノロジーを軸に幅広いビジネスを展開する総合化学メーカーです。

3Mの歴史は約1世紀前の1902年、米国ミネソタ州で始まりました。設立の目的は研磨ホイールに適したコランダム（鋼玉）を発掘することでした。しかし発掘できたのは質の悪いやわらかい石であったため、サンドペーパーの製造販売に事業転換。1921年に発売した世界初の耐水サンドペーパーは、水を使っても砥粒が取れないのが特長で、作業中に粉じんが立たず、作業環境を大幅に改善する製品として大ヒットしました。

この開発をきっかけに、研磨剤技術・接着接合技術、コーティング技術がスタートしました。現在は9万人の社員がサイエンスを活かし、1つのアイデアを次のアイデアや用途に結び付けることで、5万5000もの多彩な製品・サービスを創出しています。

私の分岐点として、二つをご紹介したく思います。

まず、一つ目はビジネス担当役員を拝命した時の事です。

私は3Mに2004年に歯科用製品事業部の部門長として中途入社、当時の歯科用製品事業部は、薬事承認の壁で製品導入が滞っており、非常に苦しんでいましたが、何とか新製品が導入され始め、成長軌道に乗ってきた2007年4月25日の昼休みに、突然社長室に来るように呼び出されました。部屋に入ると、社長は英語でおめでとうと言いながら何か辞令らしきことを話しましたが、すんなりと耳に入ってこなかったので、もう一度聞き直しました。5月1日付でヘルスケアビジネス担当役員／代表取締役常務になり、医療用製品事業部の事業部長と歯科用製品事業部の事業部長も兼務というものでした。当時の上司もまだ知らず、これから辞令を受けるということで心臓が震えた記憶を今でも鮮明に思い出します。あまりの衝撃に、その日は何も手に着きませんでした。そして月末を迎え、GWに入りました。連休は遠出の計画もなく、ゆっくりしていたのですが、自分が抜擢された事ではなく、上司が突然の異動となったことによる衝撃があまりにも大きく、辞令を受け入れることできず、精神的に苦しみました。もう少し自分が貢献することが出来たのではないかという後悔も頭をよぎりましたが、配下の300人を路頭に迷わす訳にはいかないと思うことが、やっと休みの後半に出来はじめ、覚悟が決まりました。連休明けからは、まずは3つのポジションのスケジュールの段取りです。半年位のイベントの予定が入っているので3つが同じ日に重なっているということも多々ありました。それを前上司は“顧問”という名刺を持たせてくれたら代行してくれると言ってくれました。本当に助かりました。そもそも3人分ですので、全ての会議に出席できるわけではなく、一通り出席するのに、3、4カ月掛かったと記憶しています。また事業の理解することなどを含め、気付くと夜中12時だったという日々が半年位続き、倒れる寸前ぐらいに疲れていたと思いますが、多くの方々のサポートを受けながら何とか持ちこたえ、ほぼ1年経った時に自分のペースをつかめるようになりました。ここを乗り越えたことが、大きな自信となり個人として今の礎となっています。

そして、二つ目の分岐点が現在の消費財ビジネスを担当させて頂いた事です。

今までのBtoBのビジネスとは違い消費者がターゲットであり、流通構造が違う点からも、個人的には日々新たな発見と挑戦の連続です。就任早々コロナ禍という前例のない環境変化への対応も迫られました。

その様な中で、多様化する消費者やショッパー起点で、3M製品を通じて価値創造と需要創造をお得意先様と協働で実現していくことが我々の使命であると捉えています。またグローバル企業としての知見を活かす事や、環境に配慮した製品群など新しい価値を提供し市場やカテゴリー成長に寄与していければと思います。この2年はコロナ禍でお得意先様への訪問ができない状態が続きましたが今後は積極的に社外にでていき、皆様の意見や店頭を直視し、様々な提案へと結び付け、信頼を基盤とした価値あるメーカーへと進化しお客様のビジネスを前へ進め、消費者の毎日の暮らしをより快適にし、明日をもっと豊かにできればと思っています。

あらたマンスリーは、CO_2 削減事業ならびに東北復興支援型のカーボンオフセット用紙を使用しています。